

Nazwa przedmiotu		Zagraniczne rynki branżowe					Kod ECTS	14.3.E.SL.3646				
							Pkt.ECTS	3				
Jednostka prowadząca przedmiot		KBM	Nazwa kierunku		MSG	Nazwa specjalności		A1MEP;				
Nazwisko prowadzącego		dr Justyna Biegańska										
Forma zajęć/Liczba godzin												
Wykład	0	Ćwiczenia	0	Konwersatoria	20	Laboratoria komputerowe	0	Seminaria	0	Lektoraty	0	
Forma aktywności						Rok i rodzaj studiów:		1 NS2,				
Godziny z udziałem nauczyciela akademickiego (w tym konsultacje, egzaminy i inne):						Semestr:		2,				
Godziny bez udziału nauczyciela akademickiego (samodzielna praca studenta):						Status przedmiotu:		Obligatoryjny				
Sumaryczna liczba godzin:						0	Język wykładowy:		polski			
Sposób realizacji zajęć		Zajęcia w sali dydaktycznej.										
Metody dydaktyczne		Dyskusja na zajęciach konwersatoryjnych, Studia przypadków, Ćwiczenia z wykorzystaniem metod aktywizujących, Projekty indywidualne,										
Określenie przedmiotów wprowadzających wraz z wymogami wstępnymi												
Wymagania formalne		Brak.										
Wymagania wstępne		<ul style="list-style-type: none"> <li>- podstawowa wiedza z zakresu ekonomii międzynarodowej,</li> <li>- umiejętność tworzenia prezentacji multimedialnych,</li> <li>- umiejętność pracy w grupie i konsekwentnego wywiązywania się z powierzonych ról,</li> <li>- znajomość analizy i interpretacji statystyk dotyczących m.in. obrotu towarowego,</li> <li>- znajomość podstawowych narzędzi analizy rynków zagranicznych (SWOT, PESTEL).</li> </ul>										
Sposób i forma zaliczenia oraz kryteria oceny												
Sposób zaliczenia		Zaliczenie na ocenę										
Kryteria oceny		Do zdobycia jest maksymalnie 50 pkt, w tym: test zaliczeniowy na koniec semestru - 25 pkt; prezentacja grupowa na temat określonej branży - 25 pkt. Istnieje możliwość uzyskania dodatkowych punktów za aktywność (maks. 10), które mogą wpłynąć na podniesienie oceny bazowej. Zakres tematyczny prezentacji odpowiada zawartym w sylabusie treściom programowym. System oceniania zgodny z Regulaminem studiów.										
Cele przedmiotu												
Zapoznanie studentów ze specyfiką wybranych rynków branżowych oraz specyficznymi dla nich uwarunkowaniami prowadzenia działalności gospodarczej.												
Efekty uczenia się												
Wiedza	MSG2_W09	student dysponuje pogłębioną wiedzą dotyczącą funkcjonowania współczesnego przedsiębiorstwa na wybranym rynku branżowym; Rozumie uwarunkowania i konsekwencje decyzji podejmowanych w ramach ekspansji zagranicznej oraz zależności zachodzące między przedsiębiorstwami na rynku międzynarodowym										
	MSG2_W10	student dysponuje pogłębioną wiedzą z zakresu uwarunkowań prawnych, kulturowych i finansowych związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej na wybranym rynku branżowym; student potrafi określić bariery formalne i nieformalne										
	MSG2_W11	student ma podbudowaną teoretycznie, pogłębioną wiedzę na temat kluczowych zagadnień z zakresu zarządzania podmiotem gospodarczym na rynku międzynarodowym w obszarze danej branży										
Weryfikacja efektów uczenia się - Wiedza												
Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy	
	MSG2_W09			X			X					

MSG2_W10			X				X				
MSG2_W11			X				X				
Umiejętności	MSG2_U04	student potrafi wykorzystywać posiadaną wiedzę do formułowania i rozwiązywania złożonych problemów związanych z funkcjonowaniem na wybranym rynku branżowym, ze szczególnym uwzględnieniem branż kluczowych i rynków strategicznych									
	MSG2_U05	student potrafi posługiwać się regułami i standardami dotyczącymi działalności gospodarczej związanymi z aktywnością na specyficznym rynku branżowym; student zna najważniejsze normy jakościowe i certyfikaty towarowe wymagane na rynkach docelowych									
	MSG2_U06	student potrafi zidentyfikować rodzaje ryzyka związane z działalnością przedsiębiorstwa na wybranym rynku branżowym lub zagranicznym oraz jest w stanie zaproponować metody ich ograniczania; student zna metody analizy poszczególnych rynków zagranicznych pod kątem ryzyka prowadzenia działalności									

**Weryfikacja efektów uczenia się - Umiejętności**

Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG2_U04			X				X				
MSG2_U05			X				X				
MSG2_U06			X				X				

Kompetencje	MSG2_K04	student jest gotów do myślenia i działania w sposób przedsiębiorczy, dostosowuje się do nowych sytuacji i warunków, podejmuje wyzwania kreatywnego myślenia, ocenia ryzyko i zagrożenia związane z działalnością na wybranym rynku branżowym									
	MSG2_K06	student jest gotów do samodzielnego identyfikowania, diagnozowania i odpowiedzialnego rozstrzygnięcia dylematów oraz różnych wariantów rozwiązań związanych z prowadzeniem działalności na skalę międzynarodową									

**Weryfikacja efektów uczenia się - Kompetencje**

Efekty	egzamin pisemny	egzamin ustny	kolokwium	esej/referat /portfolio	zadania / prace domowe	prezentacja indywidualna	prezentacja grupowa	aktywność na zajęciach	udział w dyskusji	projekt indywidualny	projekt grupowy
MSG2_K04			X				X				
MSG2_K06			X				X				

**Treści programowe**

- Handel zagraniczny Polski - informacje wstępne
  - Tendencje w eksporcie: główni partnerzy handlowi, główne branże eksportowe
  - Rys historyczny: ewolucja zmian struktury towarowej i geograficznej obrotów
  - Uwarunkowania i bariery internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw
- Analiza rynku branżowego: branża meblarska
  - Charakterystyka obrotów Polski z zagranicą; pozycja Polski w handlu międzynarodowym branży
  - Determinanty konkurencyjności na danym rynku branżowym
  - Aspekty prawne; bariery formalne i nieformalne eksportu
  - Specyficzne dla branży uwarunkowania wyboru rynku docelowego i formy ekspansji
- Analiza rynku branżowego: branża rolno-spożywcza
  - Charakterystyka obrotów Polski z zagranicą; pozycja Polski w handlu międzynarodowym branży
  - Determinanty konkurencyjności na danym rynku branżowym
  - Aspekty prawne; bariery formalne i nieformalne eksportu
  - Specyficzne dla branży uwarunkowania wyboru rynku docelowego i formy ekspansji
- Analiza rynku branżowego: branża kosmetyczna
  - Charakterystyka obrotów Polski z zagranicą; pozycja Polski w handlu międzynarodowym branży
  - Determinanty konkurencyjności na danym rynku branżowym
  - Aspekty prawne; bariery formalne i nieformalne eksportu
  - Specyficzne dla branży uwarunkowania wyboru rynku docelowego i formy ekspansji

5. Analiza rynku branżowego: branża farmaceutyczna i biotechnologiczna
  - Charakterystyka obrotów Polski z zagranicą; pozycja Polski w handlu międzynarodowym branży
  - Determinanty konkurencyjności na danym rynku branżowym
  - Aspekty prawne; bariery formalne i nieformalne eksportu
  - Specyficzne dla branży uwarunkowania wyboru rynku docelowego i formy ekspansji
6. Handel usługami: analiza branży usług TSL
  - Charakterystyka obrotów Polski z zagranicą; pozycja Polski w handlu międzynarodowym branży
  - Determinanty konkurencyjności na danym rynku branżowym
  - Aspekty prawne; bariery formalne i nieformalne eksportu
  - Specyficzne dla branży uwarunkowania wyboru rynku docelowego i formy ekspansji
7. Handel usługami: analiza branży usług informatycznych i telekomunikacyjnych
  - Charakterystyka obrotów Polski z zagranicą; pozycja Polski w handlu międzynarodowym branży
  - Determinanty konkurencyjności na danym rynku branżowym
  - Aspekty prawne; bariery formalne i nieformalne eksportu
  - Specyficzne dla branży uwarunkowania wyboru rynku docelowego i formy ekspansji
8. Uniwersalne trendy i wyzwania we współczesnym handlu międzynarodowym

Wykaz literatury podstawowej i uzupełniającej

**Literatura obowiązkowa:**

1. Raporty branżowe instytucji rządowych i prywatnych: Portalu Promocji Eksportu, Polskiego Funduszu Rozwoju, Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu, Polskiego Instytutu Ekonomicznego, KPMG, PKO BP.

**Literatura uzupełniająca:**

1. Bednarz, J., *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynkach europejskich na przykładzie wybranych branż*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013.
2. Gorynia, M., *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym*, PWN, Warszawa 2021.
3. Górecka, D., Szałucka, M., Country Market Selection in International Expansion Using Multicriteria Decision Aiding Methods, "Multiple Criteria Decision Making", 2013, vol. 8, pp. 31-55.
4. Oczkowska, R., *Przedsiębiorstwo na rynku międzynarodowym. Uwarunkowania strategii globalizacji i regionalizacji*, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Kraków 2007.
5. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Warunki prowadzenia handlu z zagranicą w Unii Europejskiej, 2012*, <https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/16086trfhju367i3j.pdf>.

Kontakt

[justyna.bieganska@ug.edu.pl](mailto:justyna.bieganska@ug.edu.pl),